

持続可能な輸出とは・・・!!

鹿児島県は、2025年の県産農林水産物の輸出額を2016年(155億円)の約2倍となる300億円を目標にした「鹿児島県農林水産物輸出促進ビジョン」(2018年)を策定し、オール鹿児島での取り組みを推進しています。

当協会では、目標達成に向けて県や輸出促進団体等と連携して、輸出商談会や商談成果を上げるための研修会、継続的な取引を支援する輸出手続きや海外取引の諸注意事項等の指導・助言をしています。また、増加傾向にある訪日外国人に、鹿児島ファンになっていただくための取り組みをしています。

今回は、商談成果を上げるための研修会、海外バイヤーを招請した商談会をレポートします。

輸出商談で成果を上げる秘訣は・・・。

県と連携して、海外での生活経験を生かして輸出先の文化や商慣習に応じた商談方法等を指導されてこられた方を講師にお迎えして、国内外での輸出商談会でより高い成果を上げるため、平成30年7月24日(火)、27日(金)に「輸出



成果を上げるためのスキルアップセミナー」を開催しました。

セミナーでは、継続的な輸出をするには、①自社分析、②自社商品の強み、③商談会に臨む準備、④ターゲットの絞り込みの必要性、⑤健康志向の高まりでオーガニック商品や非遺伝子組み換え・化学調味料など不使用商品が定着化している

ので、世界の時流を見据えた商品開発とバイヤーの関心を引くキーワードの活用を指摘されました。

参加者からは、異業種交流を通じて事前準備が欠けていたものや必要なものなど多方面から指摘され、大い



に意義深い研修会だったとの声がありました。

また、バイヤー等と良好な信頼関係を築くための「コミュニケーション」には、「単に英語が流暢なだけがコミュニケーション上手ではない。言葉以外の非言語的な要素が非常に大切である。特に、重要となってくるのは、相槌」である。日本語が母国語でない相手は、ビジネスの場面で「相槌」

を提案に承諾していると勘違いされる場合がある。また、日本では常識だと思っていることが海外ではとらえ方が逆の場合もあり、正しい英語でのコミュニケーション能力を高めてほしい」と指摘された。

実際の商談会を想定した模擬体験なども行われ、「今回の研修を海外商談会に活用したい」

「自信を持って商談会に臨めそう」との意見や、「より実践に近い形(英語のみ)での研修会や輸出に必要な知識を学びたい」「研修会を継続して欲しい」などの要望もありました。

今後は成功事例や改善点などの情報共有化を図り、海外情勢をキャッチアップしながら、輸出拡大に向けた取組みを行っていききたい。

うんまか鹿児島輸出商談会2018開催報告

(企画開発課 池田 聡司)

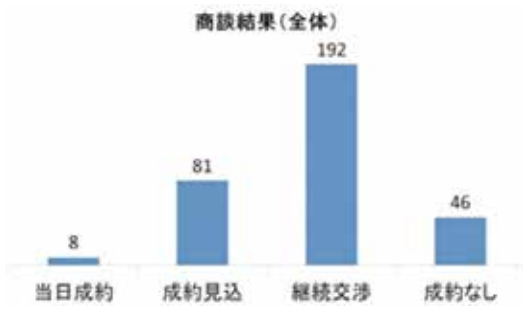
TPPやFTAなど多国間

経済連携協定締結など海外進出の機会を得ていることから、今回、豊富で良質な本県産品を海外への販路開拓と更なる認知度向上を図るため、10カ国・地域30社のバイヤーと県内企業とが商談する「うんまか鹿児島輸出商談会2018(平成30年9月6日)を鹿児島県、鹿児島県貿易協会、鹿児島県特産品協会等の主催で開催

しました。

茶、練製品、畜産加工品など61社が積極的に売り込み493件の商談が行われました。当日のバイヤーの回答によると、89件(約18%)が「成約・成約見込み」、192件(約39%)が「継続交渉」と今後の商談成立に繋がる結果となりました。

また、「成約・成約見込み・継続交渉」となった地域みると、マカオ、ASEAN、北米が多



(引用・参照:うんまか鹿児島輸出商談会事務局資料より)

く、その理由としては、①バイヤーの商談会参加実績が多い。②現地での鹿児島フェア等を通じて県内企業の商品に興味を示し、判断しやすかった。③これまで販路開拓していないエリアへの輸出向け有望商品が多く見られた。などが挙げられます。

今回は本輸出商談会を通じて、各国のバイヤーに鹿児島県産品の魅力を発信でき、食の安全・安心を大いにPRできたと同時に、自社製品の売り方、置かれている立場、各国の情勢・流行等を再認識する良い機会にもなったのではないかと感じました。

「輸出成果を上げるためのスキルアップセミナー」の成果は如何に?

前ページで報告したセミナー受講生に、今回の商談会をはじめ各種商談での感想や意見を聞きました。

「感想等」

・笑顔を決やさず、積極的に自分から試食勧め、コミュニケーションが図れた。
・商品説明の伝えたい点を3項目にまとめ、わかりやすく端的に説明できた。
・事前に取り引きたい企業のことを調べ、何に興味があり、何を求めているのか把握しておくことで商談をスムーズに行えた。

・商品アピールの際に、トレンドになっている言葉を入れ込む事ができた。
・商談数40件、新規取引1件、成立見込み5社。金額は約500万〜800万円の予定。
・新規の契約先はなかったが、既存の取引先から他商品にも興味を持って頂き、見積もり依頼が来た。

・良い反応の商品や、興味のない商品が分かるようになった。
・社内の他部門も含めた若いスタッフへ研修内容を共有し日常的に商談会や展示会に参加し、外の世界の窓を開けてあげたいと考えている。

・鹿児島へ海外バイヤー招聘し親睦を深め、各企業の工場畑等の見学を行い、鹿児島県をアピールしていきたい。
・今後は、商談会では商品説明することに夢中にならずに、少し余裕をもって第一印象を大切に挑戦していきたい。

非常に貴重で前向きなご意見をいただきました。今後の商談会・見本市等でもセミナー受講内容を活かしたセールス・アピールに努めていただき、今後の販路拡大につなげ、皆で鹿児島県を盛り上げていければと思っております。

